

バンチースタジオ

P.02 【特集】

沖縄の物流が 変わる

～南の島のロジスティクス革命～

P.12 表紙の人 INTERVIEW

佐々木 希さん

女優

撮影で何度も訪れた沖縄に、
強い縁を感じています。
ゆるやかな空気感や
「なんくるないさ」の精神が素敵ですね。



CONTENTS

- P.04 リーダーの人間力 ～人を育てる・活かす“極意”～ スウィートハンズ 代表 上地 広喜さん
- P.05 海外レポート from 香港
- P.06 島の宝 ～ものづくり奮闘記～《沖縄スーパーフード》
- P.07 あの人の経歴書 ～畑違いのポテンシャル～ 松本 壮さん
- P.08 ネットワーク会員制度特別企画 永年継続会員クローズアップ!

- P.10 ネットワーク会員広場 元気企業ファイル 株式会社 ぬちまーす
- P.10 でいきたん照屋の商品開発よもやま話 健康バイオ産業とステージゲート法
- P.11 企業のパワーアップアイテム ISOは「経営のパスポート」
- P.11 しっとくなっとく企業支援 物流高度化推進事業
- P.12 OVS NEWS

〒901-0152 沖縄県那覇市小禄1831-1
TEL 098-859-6237
http://www.okinawa-ric.jp/

発行:(公財)沖縄県産業振興公社

<http://ovs.jp>



QRコードから
公社の携帯用
HPの情報を入
手できます。



沖縄の物流が変わる

南の島のロジスティクス革命

海を隔てた島であるがゆえに苦境を強いられてきた沖縄の物流が、変わりつつある。沖縄県は2015年9月に策定したアジア経済戦略構想の重点戦略のひとつとして「アジアをつなぐ、国際競争力ある物流拠点の形成」を掲げ、2016年度からアジア経済戦略課を新設。構想実現に向けてスタートを切り、物流高度化推進事業(11ページの関連記事参照)も動き出した。大交易時代は再び訪れるのか――。沖縄の物流の今を追った。



台湾の港内を進むRORO船「みやらびII」。21ノットの速力を有し格段のスピード輸送を実現



「みやらびII」はコンテナ、シャーシ、建設機械などの車両類をはじめ、電源設備の完備により冷凍・冷蔵品の大量輸送も可能。多品目の輸送ができるため、幅広い荷主ニーズに応える

琉球海運株式会社
那覇市西1-24-11 ☎098-868-8161
<http://www.rkline.co.jp>



高崎裕さん。外航課発足時から全てが未知への挑戦となる取り組みを牽引してきた

島しょ県である沖縄は、物を運ぶには海を渡らなければならないというハンディキャップを常に抱えている。だからこそ、沖縄の物流が果たす役割は非常に大きい。離島特有のジレンマに直面しながらも生活物資の安定輸送による県民のライフラインを維持し、一方ではアジアと本土の中心という地理的条件に活路を見出し、沖縄のモノを県外あるいは海外へ届けることで産業の振興を実現するなど、未来を切り拓こうとする事業者が近年増えている。

21世紀における「万国津梁」の再現

琉球海運株式会社

内航船を外国貿易船へ 前代未聞の難題に挑戦

沖縄民政府にあった琉球海運部が1950年に民営化する形で始まった琉球海運株式会社。2014年6月の九州〜沖縄〜台湾航路の開港は、同社にとって42年ぶりの外国航路の再開として話題となった。そこには同社の、21世紀における「万国津梁」の再現という強い信念が込められている。「今後の高齢化や人口減少の加速が予測される中で『沖縄のモノを出荷することだけにこだわらず、

日本やアジアからモノを集めて沖縄で加工し出荷する』という形で、アジアの活力を取り込むことが我々の進むべき道という発想です」。そう話すのは、営業部外航課長で台湾航路開設を担った高崎裕さん。もともと九州〜那覇を結んでいた路線が台湾・高雄港まで延伸することで商圏は一気に広がり、九州経済の国際化にも寄与する。新たな積荷の開拓に加え、これまでわずかだった帰り荷も確保できた。

しかし国内の各港を結ぶ内航船と海外向けの外航船は厳然と区別されており、本来併用するにはハードルが高い。「台湾航路に就航しているRORO船(ロールオン・ロールオフ型貨物船)の「みやらびII」は関税法上『外国貿易船で内航貨物を運ぶ』という形になるため、これまで必要のなかった関税法に基づく手続きや本船のISMコード(国際安全管理規則)の策定などにゼロから取り組んでいくことになり、課題が山積みでした」。本来なら2〜3年要する内容に社内が一丸となって取り組み、1年でクリア。そのわずか半年後には株式会社商船三井との提携を実現した。大手海運会社からの11航路が開け、さらにその先のトランシップ(積み替え)を含めると航路拡大は約90都市にまで広がった。

いくら物流が整っていても 商流がなければ機能しない

RORO船の導入も画期的だった。「トレーラーがそのまま出入りできるRORO船は、コンテナ船のように大型クレーンを使った積み卸しに不要なため時間が短縮できます。コンテナ船に比べて衝撃や振動が少ないので精密機器の輸送にも適していますし、横扉が開くトレーラーならアルミの型枠など長尺の荷物も積めます」。ただし本来、日本のナンバープレートをつけた車がそのまま台湾国内を走るのには違法となる。「台湾で実現したかったことは3つありました。ひとつは日本のナンバーのままトレーラーを走らせるシー

琉球海運 国内国外運航図

九州〜沖縄〜台湾航路は月曜に那覇を発ち、一日ごとに鹿兒島、博多、再鹿兒島、那覇、宮古・石垣と南下し、日曜に高雄着。ここで積み、那覇に戻る一週間の航路だ



ムレス輸送の実現、積み荷が半量でも輸送可能なコンテナサイズの認可範囲の拡大、そして他社との提携による航路拡大でした」。高崎さんの台湾当局や他社への熱心な働きかけが実を結び、これらはすべて叶ったという。

ほぼゼロの状態から始めて3年。言葉や商習慣の壁を乗り越え、まさに自力で築き上げた物流ルートは地球の裏側まで及ぶ。「道はできた」と高崎さん。「しかし我々はあくまで商流を支える裏方。商流がなければ物流は機能しません。県内事業者の皆さんが商流づくりを頑張り成果が上がっていけば、また一方でアジアにおいて当社の名が浸透していけば、増便、そしてさらなる利便性の向上も遠い将来ではないと考えています」

「沖縄貨物ハブ」によりスピーディかつ安定輸送を実現

株式会社 ANA Cargo

アジアにいながらにして 鮮度を保ったままアジア各国に輸送

第1次安倍内閣が打ち出したアジアゲートウェイ構想により、沖縄県と全日本空輸株式会社(以下、ANA)が那覇空港をアジア向けの国際物流拠点とすることで合意したのが2007年。2年後の2009年10月には、ANAによる沖縄をハブに据えた航空貨物ネットワー

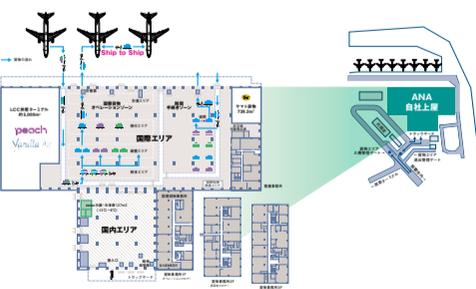
ク、いわゆる「沖縄貨物ハブ」の供用が開始。国際物流の強化が進む中、ANAの貨物部門とANAグループの物流会社との統合を経て2014年にサービスを開始したのが株式会社 ANA Cargo(エーエヌイーカゴ)だ。

「2015年の実績で、当社の取扱貨物量は116.5万トン。そのうち経由貨物を含む那覇空港の取扱量は17.4万トンです」と話すのは、同社沖縄統括室長の高濱剛司さん。そんな中、アジアと日本を結ぶ貨物ハブとしての沖縄の存在意義が徐々に高まっているという。

沖縄貨物ハブでは国内およびアジア各地からの航空貨物を那覇に集め、同社の施設で効率的に積み替えて深夜出発・早朝到着の貨物便で各仕向地へ送り出している。特筆すべきは同社施設内に那覇地区税関が検査場を構えている点。これにより他空港に比べスムーズな税関手続きが可能となる。「日本からアジアに出て行くモノといえればかつては電化製品が多かった時代もありましたが、今は農水産品、特に魚介類など生鮮食材が増えています。主にアジア諸国の富裕層の需要増に伴うものですが、これも沖縄貨物ハブを経由することでリードタイムが飛躍的に短縮され、保冷コンテナの活用により鮮度が保たれるようになったのが大きいですね」と高濱さん。

例えば香港から北海道の鮮魚を注文したとする。水産業者が札幌発の最終便で発送した鮮魚は、羽田経由で那覇に到着し、同じ

ANA Cargo 貨物上屋



「上屋(うわや)」とは外国貨物を蔵置する施設。目の前に駐機スポットがあり、内部には税関検査エリアやヤマト運輸の仕分けエリアも備える





高濱剛司さん。「2017年には航空機整備(MRO)事業を那覇で展開予定です」と語る

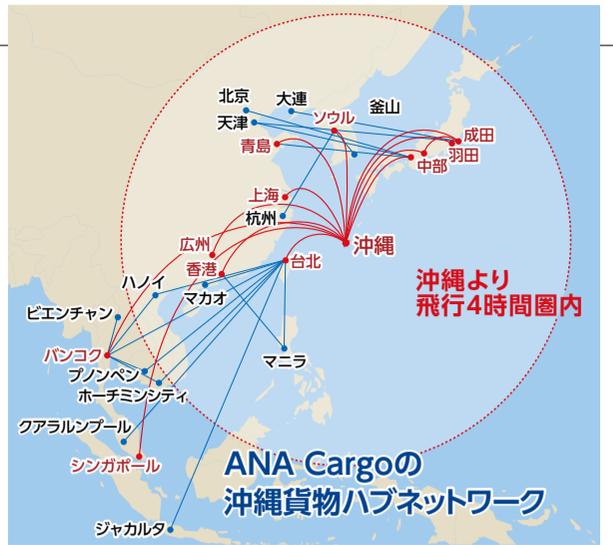


20種類以上の一般コンテナや貨物専用コンテナ、保冷コンテナ(写真)など様々な貨物に対応



24時間稼働のANA Cargo専用貨物上屋にて、貨物の積み替え、検量やラベリング、通関作業まで一括して行うことで深夜に那覇発、早朝にアジア各都市着を可能にしている

株式会社ANA Cargo 沖縄統括室
那覇市鏡水400 那覇空港貨物ターミナルB棟2階
☎098-859-7250 <http://www.anacargo.jp>



国内主要空港やアジアの大都市の多くが飛行4時間圏内。相互接続ダイヤを用意しているため、アジア域内間の輸送もスムーズ

日の深夜に税関手続きを終えて出発。翌朝には香港に届く。一方で同じ鮮魚が羽田から築地市場に向かった場合、発送日深夜のセリを経て小売店などの店頭には並ぶのは翌朝以降。つまり沖縄貨物ハブを利用すれば、アジアにいながら築地直送と同じかそれ以上の鮮度で日本の味が楽しめるというわけだ。

アジア急成長で見えてきた 20億人の巨大マーケット

価値ある商材がさらに付加価値を得れば利益の向上につながる。「アジア各国の生活水準が急上昇し、昔はなかった商流が生まれています。当社もヤマト運輸さんとの連携で日本各地の農水産品をアジアへ輸出する物流プラットフォームを構築するなど、輸出拡大に向けて取り組んでいます。沖縄が輸出拠点としてもフォーカスされるよう働きかけを続けているところです」

物流のネットワークが整いつつある今、高濱さんは「沖縄を通過しなくてはならない貨物をこれからどう増やすかが課題」という。「沖縄貨物ハブの供用が8年目、沖縄大交易会もプレ開催から数えて4年目と、少しずつ浸透はしてきていると思いますが、沖縄が提供できる付加価値の認知などはまだまだこれから。沖縄貨物ハブの多面的な活用促進をさらに強化し、県内企業の皆さんにも『ここ沖縄がアジアの中心だ』という意識でどんどん利用していただきたいですね」。アジア20億人の巨大マーケットは、もう手の届く場所まで来ている。

物流改革を通じて 沖縄の成長に貢献

沖縄ヤマト運輸株式会社

ジャパンクオリティを担保できる アジア5都市でサービスを展開

2015年11月、沖縄グローバルロジスティ



サザンゲート外観。沖縄県が指定する国際物流拠点産業集積地域内に位置するため、輸出入に関する各種税金の優遇措置も受けられる。左写真は化粧品充填作業を行うホシケミカルズ社の製造ラインの様子



具志堅和也さん。国際貿易に興味を持つ人材の採用・育成にも意欲的だ



ANAの空路を活用し、那覇出荷の翌日午前中にはアジア主要都市へ配達可能

沖縄ヤマト運輸株式会社 グローバルエクスプレス事業部

那覇市鏡水崎原地崎4号棟3階 ☎098-852-0170 <http://www.okinawayamato.co.jp>



市には国際クール宅急便により国際間の小口保冷輸送を実現。「日本国内の宅急便で提供しているきめ細かな配送品質をお届けするため、日本人スタッフが現地に駐在し社員教育を行っています」と話すのは沖縄ヤマト運輸のグローバルエクスプレス事業部課長、具志堅和也さん。国際宅急便、国際クール宅急便についてはANA Cargoの施設内に構えた冷凍冷蔵施設も活用し、24時間の通関体制の下で生鮮品などの輸送をスピーディに行っている。

グループが描く構想を形にした 「サザンゲート」の先進機能

サザンゲートには数社が入居しており、そのいずれも沖縄の国際物流ハブとしての機能に価値を見出した企業だ。たとえば東芝自動機器システムサービス株式会社は、精密機器の海外販売先での故障・メンテナンス発生時に必要となる緊急パーツをすぐに供給できるようにサザンゲートで保管。24時間スピード通関を活用したアジア向けの最短翌日配達、また欧米向けの供給も実現している。化粧品・健康食品のOEM企業、ホシケミカルズ株式会社はサザンゲート内に充填工

場を設置。メイドインジャパンの化粧品の原材料の調達から充填、包装、輸入も含めた一貫物流を実現した。サザンゲートは同社にとって、アジア向けの化粧品通販の物流拠点としても必要不可欠なものになっている。またある通販会社では、海外向けに加えて沖縄県内配送用の在庫もサザンゲートに置き、沖縄特有の送料負担の大きさを軽減するスキームを構築している。

現在は輸出貨物がほとんどだが、輸入貨物のシェアアップにも意欲的だ。「輸入への取り組みのひとつとして台湾との連携を想定しています。空路はもちろんですが海路のネットワークも活用し、お客様のニーズに応えていければ」と具志堅さん。そして、物流業者の視点から改めて「いい商品をつくと同時にいい手も見つける」という商流構築の重要性を語ってくれた。「我々としては、小さなロットであろうと買手が欲しがらうような商品をつくっている事業者さんの、モノを売る手助けになりたいと思っています」。

ヤマトグループでは2013年より「物流改革を通じて日本の成長戦略に貢献する」というバリュー・ネットワーク構想を掲げているという。サザンゲートはまさに、その体現と言えるのではないだろうか。

三社の取り組みや現状、問題意識を取材して共通していたのは「物流ネットワークは万策を講じて整えつつある。あとはそれぞれの事業者が商流をつくり、物流を活用してビジネスを活性化させてほしい」という期待だ。これまで「輸送ルートがない」「コストが高い」と言われ続けてきた物流の担い手たちは、その言葉をバネに困難を乗り越え、沖縄と本土、そして世界を結ぶ道筋を切り拓いてきた。今度は、商流を担う事業者の出番だ。何を誰に売っていくのか、県内事業者の新たな挑戦に期待したい。



経営者インタビュー

リーダーの人間力

～人を育てる・活かす“極意”～

人材の活用に定評のある経営者にお話を伺い、活用の“極意”とその背景にある“人間力”を探ります。



経営者としての最大の仕事は
従業員の体験の「場」づくり

スウィートハンズ
代表 上地 広喜さん

当社は47年前に父親が読谷村で開業した理容室が始まりです。21年前に父が現場を退き、理容師だった私が経営を引き継いでから会社は大きく変化しました。現在は美容・理容・写真の3業態7店舗を中部エリアで展開し、従業員は約60名ほどに増えました。

極意1 その1 ベテランの「突然の独立」が減る

経営者として最初にぶつかった壁は、ベテランの独立でした。創業店舗の2階に美容室を開き、売上も順調に伸びていた時、店長が2番手の従業員と一緒に突然独立してしまっただけです。ふたりとも優秀な美容師で、業績も好調だっただけに大きな痛手でした。美容業界ではよくあることとはいえ、この商売は人材が全てだということ、また一部の優秀な人材に頼る経営になっていたことを思い知らされました。

に、始めたのが多店舗展開によるポストの拡大です。技術と経営感覚を身に付け、意欲もある従業員を新店舗の店長に起用し、その店長のもとで次の世代が育ってきたら次の出店のタイミングと考える。そうして石川、具志川、読谷シナジースクエアと展開してきましたが、従業員が将来の展望を描きやすくなったからか、突然の独立はほぼなくなりませんでした。

とはいえ、従業員の教育においては、たとえ

美容業界の現状

- ① スタッフを募集しても集まらない
- ② すぐに退職してしまう
- ③ 競争相手が多い(コンビニエンスストアの約5倍)
- ④ 学校卒業から10年後の業界定着率約10%

スタッフの不安

- ① 自分にとって成長できる職場なのか?
- ② 長期で勤めた場合、労働条件や待遇(給与など)は満足のものなのか?
- ③ 技術さえ習得すれば、独立しても成功できるのか?
- ④ 結婚しても仕事と家庭の両立はできるのか?

いずれ独立することになっても困らないだけの基礎力の習得を目指しています。技術面はもちろん、大事なのが経営感覚を身に付けることです。この業界は職人肌の人材が多く、大体みんな数字を嫌います。売上数字や顧客データを見ながら、分析や戦略立案を实地で学ぶ時の伝え方は、今もよく悩みます。「売上」ではなく「客数」、「営業」ではなく「お知らせ」と言い替えるなど、彼らが理解・納得しやすい形で伝え、彼らが自ら考えて行動できるように、いろいろ工夫しています。こうした小さなことがいづれ店長となる人材の育成に大きく作用していると思います。

極意2 その2 若い人材が集まり、長続きする

もうひとつの壁は、若手従業員の確保と早期離職でした。理容学校の新卒採用では基本的に県外、特に東京への就職を希望する学生が多く、なかなかうまくいかないのです。さらにこんなこともありました。読谷店(理容室)を利用して来ていた高校生が

「理容師になりたい」と専門学校に進み、読谷店でバイト経験も積み、当社に入りたいと言ってくれていました。ところが学校の先生の薦めもあり、彼は県外の理容室へ就職することになったのです。

この苦い経験を通し、私は考え方を刷新しました。学校での求人活動では、当社がいかに「仕事を通して成長できる」職場であるかを学生に、また先生に伝えることを最優先し、その学校の卒業生の若手が店長と一緒に企業説明に行くようにしました。代表の私が話すより、年の近い先輩が楽しそうに話す方がずっと説得力があるようです。「県内でもこれだけ生き生きと働きながら成長できる職場があるのか」と、学生も先生も当社を候補として考えてくれるようになり、近年では卒業生の満足度の高さや成長の度合いを見て、学校側が当社を推してくれるまでになりました。

また、理美容の技術習得のカリキュラムに加え、仕事への向き合い方や捉え方といった社会人基礎力についても研修の場を設けています。社外での発表の機会や地域・他業種との接点も増やし、いろいろな体験を通して「働く意味」を実感できるようにしていますが、それもあつてか新人や若手の早期離職がかなり減っ

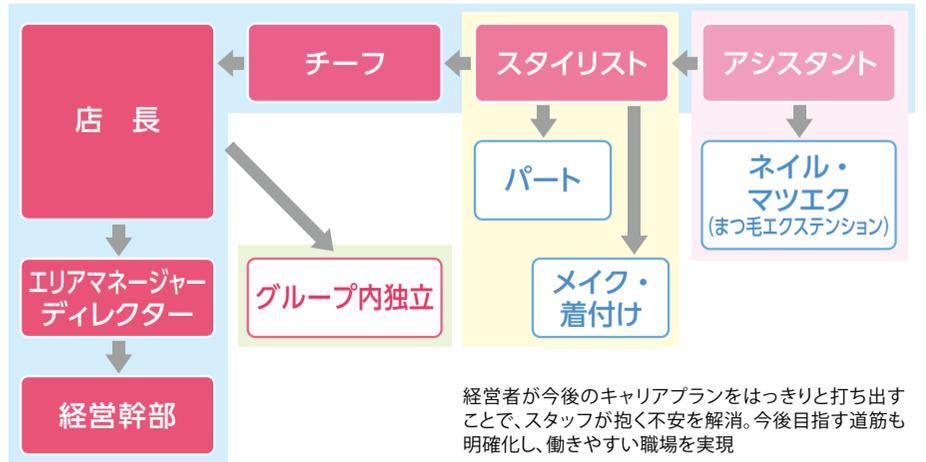


清掃やあいさつなどの基本を徹底指導する朝礼や、中堅メンバーによる戦略会議、講師を招いての技術面の強化など、人材育成に対してしっかりと時間をかけている

将来の道筋

<p>未来のオーナーコース</p> <p>「いつかは自分の店を」</p> <p>スウィートハンズで経営ノウハウを学び、地域一番の店を独立して作りたいたいという夢を叶えるコース。グループのサポートを受けながら独立可能なのでリスクも軽減できる。</p>	<p>本部マネジメントコース</p> <p>会社の発展と人材育成に貢献</p> <p>スウィートハンズ本部の経営幹部として、会社の事業展開を支える人材を目指すコース。店舗のプロデュース、集客、人材育成など、企業の発展に欠かせない業務を担う。</p>	<p>ヘアデザイナーコース</p> <p>「ヘアデザイン」を究めたい</p> <p>「一流の技術」を身に付けることに一番の誇りを感じるスタッフが目指すコース。歳を重ねてもサロンワークに専念したい、結婚後も美容師として働きたい人向け。</p>
---	---	---

スウィートハンズのキャリアプラン



経営者が今後のキャリアプランをはっきりと打ち出すことで、スタッフが抱く不安を解消。今後目指す道筋も明確化し、働きやすい職場を実現



from 香港 【香港事務所長 税所 清隆】

香港における沖縄県産品の進出状況

2015年度の香港から沖縄への観光客数は20万人を超え、過去最高を記録した。香港～那覇間に加えて石垣へも定期便が就航し、航空路線網が充実していること、また香港発着のクルーズ船の寄港も増えており、今後も観光客が増えることが期待される。さらに最近では沖縄へのリピーターも増加傾向にある。

このような沖縄観光人気の高まりの中、香港の方にもオリオンビール、豚肉、海ぶどう、ゴーヤーなどは沖縄県産品として知られており、来沖時に好んで食べられているだけでなく、沖縄に旅行に行ったことがなくても口コミをきっかけに沖縄料理が好きになり、香港の沖縄料理店によく通っているという方も多い。観光地としての人気上昇に合わせ、様々な県産品が香港に入ってきている、その現状についてお伝えする。

まずオリオンビールは2005年頃より香港に進出しており、現在では日系スーパーだけでなく大手小売ローカルチェーンの店頭にも商品が並ぶなど、最も多くの小売店舗に商品が出ている。2015年には香港初となるビアフェストを開催し、現地代理店の方からは「知名度向上につながる良いイベントであった」との話があった。同社では今後のさらなる輸出増加に向け、飲食店への販路拡大に取り組んでいるところである。

一方、香港の飲食店で県産素材が使われている事例もある。大手ベーカリーチェーンの「アローム」ではこれまでに沖縄の黒糖や塩、紅芋を使った様々な商品を販売しているが、2016年の夏のキャンペーンでは新たにパンやシークワサーなどを使用したケーキを発売した。東村のパンが香港へ出荷されたのはこのキャンペーンが初めてであった。また2016年6月に香港SOGOデパートで開催されたSOGOフェアでは東村の職員らが同村のブランドパン「ゴールドバレル」の試食会を行い、好評を博したことから、現在ではデパート店頭での販売も始まっている。



香港ベーカリーチェーン「アローム」の「沖縄サマー」キャンペーンケーキは沖縄県産素材を使用(写真上段。左より黒糖・パイン・シークワサー・塩)

最近では、日本の特産品を扱うアンテナショップ「道の駅 香港」の店頭にも石垣島の辺銀食堂の「石垣島ラー油」も並ぶようになった。店舗の方によると「すでに同商品を知っていた方を中心に購入されている」とのこと。同店では小ロット生産で高単価の商品であっても「ストーリーのあるいいものであれば香港の方に響く」とのこと、そういった商品を中心にセレクトされている。

香港ではここ数年、県内メーカーや自治体関係者による様々な特産品PRが次々と実施されている。これから香港へ事業進出あるいは販路拡大等を目指す県内事業者の方々には、現地の事情に精通し様々な支援を行う香港事務所の機能を積極的に活用し、香港市場への展開の糸口をつかんでいただきたい。



香港SOGOデパートで販売されている東村のブランドパン「ゴールドバレル」



「アローム」では県出身イラストレーターpokke104池城さんのデザインによる撮影スポットも用意

【問い合わせ】海外・ビジネス支援課 担当: 足立 ☎ 098-859-6238



石川店に隣接する形で2015年にオープンしたフォトスタジオ。すべてママさんスタッフによる運営で、美容師としてのキャリアや母親ならではの視点を生かした商品開発・サービス提供を行っている

3 極意 その 女性が結婚後・出産後に戻ってくる

てきました。「三つ子の魂百まで」と言いますが、最初の指導が本心に肝心だと思います。

現在約60名の従業員のうちパートが24名、そのほとんどが子育て中の女性という当社では、女性従業員の結婚・出産もまた大きな課題です。たとえば育児で1年間のプランクが空けばお客様の指名も変わり、ベテランでも仕事量が減るなど環境変化は避けられません。また出産後に復帰しても、子育てしながらだと勤務時間を短くせざるを得ず、確かな技術を持っていても収入につながらないなど、悩ましい問題も起こります。

私は経営者ですが、むしろ学校の先生のような感覚でいます。生徒である従業員に慕われ、人生を学ぶ「場」をつくるのが私の仕事です。学校についても「教わる」だけでなく自ら「育つ」場。「教育において教が育を越えて

い彼女たちが、地域密着で子どもフォトスタジオをやったら喜ばれるのでは、という着想でした。勤務時間の縛りや子育てとの両立など厳しい条件の中、本人たち同士が協力し合い、アイデアを出し合いながら店づくり・商品づくりを進め、現在2年目ですが業績は好調です。主力である子どもの撮影に加え、カメラマンが女性ということを活かしたマタニティ撮影なども伸びています。女性が「結婚しても出産しても、やりがいを持ってやりたい仕事に取り組める」と希望を持てる職場に、少しずつですが近づいていければいいと思います。



キッズイベントを地域で開催し、この仕事の楽しさや喜びを子どもにも伝える(左)。新人が企画運営する入社式(下)は家族も招待。我が子の成長を見て涙を流す親も多いという



はならない」という言葉がありますが、まさにその通りだと思います。いろいろな体験、経験を通して仕事の意味を学び、世の中の役に立つ醍醐味を知ってほしい。そして、彼らが成長していく過程を支えながら、結果として自分も会社も成長していけたらと願っています。

スウィートハンズ

☎098-989-0800 (読谷シナジースクエア店) <http://www.sweethands.net>

3業態4ヶ所7店舗

1974年オープン
理容室レオン 読谷店
2001年オープン
美容室スウィートハンズ 読谷店

2016年オープン
美容室スウィートテラス
シナジースクエア店

2004年オープン
美容室スウィートハンズ 石川店
2015年オープン
フォトスタジオスウィート

2012年オープン
理容室レオンプラス 具志川店
2012年オープン
美容室スウィートハンズ 具志川店



島の宝

ものづくり奮闘記

沖縄ならではの地域資源＝島の宝を活用し
事業に取り組む企業を紹介

沖縄スーパーフード



全国で注目を集める「さとうきびごはんの素」に続き、「発酵サトウキビファイバー」「オキナワモズクファイバー」「シークワーサーパウダー」を開発

「健康食品」という枠内で
どんな新しいことがで
きるかを考えた時、着
目したのがスーパー
フードという概念でし
た。機能性を有すると
される食物は、沖縄には
豊富にある。それなら
新たに「沖縄スーパー
フード」というジャンル
を作ろうとプロジェクト
を立ち上げ、商品開発
に至ったのだ。

サトウキビの残渣(絞りかす)を 機能性食材へと変える技術力

同社では沖縄スーパーフードの名を冠した
4商品を開発。「県産の機能性食材は数多く
ありますが、全国的な商流が生まれて需要が
伸びた時、供給に耐え得る素材というに限ら
れてきます。その中からさらに伝統的で機能
性を有する素材として、当社ではサトウキビ・
モズク・シークワサーに絞り込みました」

この中で同社が最も得意とする素材がサ
トウキビだ。「さとうきびごはんの素」には県
内の研究企業が10年以上かけて確立した製
法を応用。「製糖工場で搾汁した後のサトウ
キビの繊維(バガス)には食物繊維が豊富に
含まれています。ところが沖縄のサトウキビ
は台風にも耐えられるよう品種改良され、その
繊維は世界一と言われるほどの堅さで、これ
が商品開発上の大きなネックでした。これを
「爆砕」という特許製法でほぐして軟らかく
し、さらに発酵させてキシロオリゴ糖を多く
含む機能性素材として食品に利用できるよ
うになったのです」

バガスを使った健康食品は一般的に錠剤や
粉末で摂取するものが多い。しかしバガスと
いう名称の認知度が低く、クッキーなどの加

工商品にしてもただ店頭で置くだけでは売れ
ない、というのが研究企業の悩みだった。「これ
を当社が沖縄スーパーフードとして展開する
にあたり、健康食品＝サプリメントという概
念から離れ、フード＝食品、つまり食同源の
原点に立ち返って、普段の食事に手軽に取り
入れられるような商品企画を心がけました」
その結果として「さとうきびごはんの素」
は全国で大きな反響を呼ぶ。渡具知さん自
らスタッフとともに3台の炊飯器を抱え、全
国を飛び回りながら行った販促・試食活動の
賜物だった。さらに、そうした地道な取り組
みが実を結び、全国の百貨店や県内スーパー
の定番商品として、またリゾートホテルの朝
食用に採用されるなど、同社の提案が徐々に
浸透しはじめている。

県の支援の枠組みも活用し 継続的な販売モデルを構築

一方、同社をはじめとする県内健康食品
メーカーのこうした活動に裏付けを与える存
在として、沖縄スーパーフード協会の設立準
備が進められていた。その設立にあたっては4
社が連携し、沖縄県産業振興公社の中小企
業課題解決プロジェクト推進事業(企業連携
プロジェクト)推進事業の採択を受けた。

「採択初年度の2015年は連携事業の一
環として協会を位置づけていましたが、2年
目となる2016年には完全に第三者的な立
場から、協会が沖縄スーパーフードという素
材自体を客観的にPRし、コンセプトを広く
周知していく機能を担うようになりました。
それに対して私たち企業側は、協会の推奨を
受けた自社商品の周知・販売に注力してい
くという協力体制を組んでいます」。2016
年の企業連携体は沖縄ウコン堂を中心に、有
限会社勝山シークワサー、沖縄県漁業協同
組合連合会の3社で、全国的なプロモーショ
ン展開の拡大に取り組んでいる。

医食同源の考えをベースに 沖縄伝統の資源をさらに追究

渡具知喜行さん。
「雑穀米やモチキ
ビのように、普段
選択する食材とし
て当たり前の存在
にしたい」と話し
てくれた。この商
品の仕事に携わ
ったことで、自然
の食生活も自然
に大きく変化し
たという



株式会社 沖縄ウコン堂
宜野湾市伊佐4-4-7 ☎098-890-7111
http://ukondo.com/



「沖縄スーパーフード」を継続して食べてもらえ
るよう、取り入れやすいレシピの提案にも注力



「発酵サトウキビファイバー」「さとうきびごはんの素」の原料
粉末(右上)。爆砕発酵処理によってサトウキビに元来含ま
れない有効成分が加わり、機能が向上した

沖縄特有の資源を活用した商品を 新たな基軸で国内外へアピール

アサイーやココナッツオイルなど栄
養価が高く、健康に役立つ食材の総称
である「スーパーフード」。数年前から
世界中で注目度が高まる中、「沖縄に
も健康維持に役立つとされる伝統的な
食素材が豊富にある」とアピールする
「沖縄スーパーフード」の動きをご存じ
だろうか。プロジェクトの中心企業に
その狙いと取り組みについて伺った。

亜熱帯の風土ならではの環境で育った沖縄
独自の食物資源には、健康維持への効果が期

待できるものが豊富にある。そんな素材を
使った食品を厳正に見極めて「沖縄スーパ
ーフード」と定義し、商品を推奨する機関とし
て2015年10月、沖縄スーパーフード協会
が設立された。その設立および食品製造業者
の連携体の中心に存在するのが株式会社沖
縄ウコン堂だ。

いわゆるウコンブームの恩恵を受け、取扱
商品のほぼ100%がウコン関連だった時期
が長かったという同社だが、「ブームが去った
後は業界全体が低迷期に入り、当社も新し
い事業の柱を確立する必要が出てしまし
た」と話すのは取締役・製造管理責任者の渡
具知喜行さん。県外に委託していた製造工
程を自社で行い、完全な県内生産化を実現
するなどの

こ入れも行っ
たが、規制緩
和を受けて保
健機能食品な
どが市場を賑
わすようにな
り競争は激
化。そんな中
、「自分たちの
軸足である
「沖縄発の健

「自分たちの
軸足である
「沖縄発の健





負けず嫌いをエネルギーに ひとの心を動かし、社会を動かす

松本 壮さん

<まつもと・つよし>昭和40年生まれ、長崎県出身。京都の大学を卒業後、福岡の電鉄会社系広告代理店に入社。企画営業担当として約15年間の勤務のち、36歳で家族とともに沖縄へ移住。37歳で伊江村役場の島外からの一般公募に合格し入職。以後商工観光課、伊江島物産センターを経て現在は公営企業課で船舶・水道事業を担当。

あの人の

経歴止書

〜畑違いのポテンシャル〜
全く違う業種職種に挑戦して成果を上げた県内ビジネスパーソンの職歴をひもとき、その発想力や実行力、影響力の源となったものは何かを探ります。

音楽好きで仕掛け好き
ひとの気持ちを動かして
流れを呼び込みたい

「イエラムサンタマリア」や「イエソーダ」など伊江島発の個性的な商品を次々と世に送り出した松本壮さん。長崎県の離島出身で、中高時代はプロを目指してバンド活動にのめり込んだ。「大学時代は屋外系の音楽イベントの全盛期で、『音楽で人の心を、社会を動かす仕掛けをしたい』と就職活動ではマスコミ業界を志望しました」

新卒で入社した福岡の広告代理店では企画営業を担当。「どうやって人の気持ちを惹き、行動に移してもらうか、効率的な広告効果をどう出していくかが最大のテーマでした。営業・制作・媒体などのメンバーでつくるチーム全員で感覚を研ぎ澄まし、何かをつくり上げた瞬間の、思わず鳥肌が立つような感動が醍醐味でしたね」

顧客接点に全力を注ぐ
隠れた意図も汲み取り
誤解なく確実に伝えたい

当時の職場は分業制で、松本さんら営業担当は顧客接点を二任されていた。「顧客の課題や要望を聞き出してチームに伝えるのですが、ここでズレがあると全体的を射ない仕事になってしまいます。最初の頃は先輩方から『聞いてきたことをそのまま報告しろ』『余計な情報はいらぬ。尾ひれ背ひれはつけるな』とよく怒られました」

顧客の考えを深いところまで察知し、それを100%伝えることをシビアに意識しながら、激務をこなした福岡での約15年。ここで磨き上げた「相手の意図を汲み取る」「正確に理解し、策を練る」というスキルは、その後沖縄に移ってから真価を発揮することになる。



イエラムサンタマリア(右)は、ふくよかな樽香のあるゴールドと、無色透明で癖がなく女性に人気のクリスタルの2種。不定期で販売される限定熟成プレミアムボトルは即完売するほどの人気だ。イエソーダ(左)はコンセプトの「告白」と「黒白」をかけた黒(黒糖コーラ)と白(ホワイトソーダ)に、ピンク(ドラゴンフルーツ)とグリーン(シークワーサー&塩)を加えた4種で展開

畑違いの世界へ飛び込む
信頼を得ていくために
少しずつでも実績を

「家族との時間をもちたい」「自然豊かな離島で子育てがしたい」との思いで2001年、松本さんは家族とともに沖縄へ移住。翌年には競争率10倍もの狭き門となった伊江村役場職員の公募に合格し、念願の離島暮らしを始める。

行政の仕事は松本さんにとって全くの畑違い。しかし最初に担当した村主催のイベント企画・運営では前職での経験も活かした。島外人脈との情報交換力も武器に「伊江島ゆり祭り」などの企画をまとめる方、厚い壁にも突き当たる。「分業制だった代理店と現場とは、当然ながら仕事の進め方が全く違いました。ならばと頭を切り替え、自分ひとりでどこまでやれるか、それをいかに周囲に伝え、広められるか、に力を入れました」。時には、よそ者である自分への厳しい目を感じながらも生来の負けず嫌いをバネに、しかし無用な波風は立てないようにと必死に動いた結果、ゆり祭りの来場者数は年々順調に右肩上がりを受け、徐々に周囲からの信頼を得ていったという。

その後、島の観光協会とともに民泊事業の立ち上げなども行う一方で、松本さんが取り組んだのが島の特産品づくりだった。「最初の頃、県外百貨店の物産展に伊江島

ブースを出展し、ピーナッツなどの特産品を並べてもほとんど売れなくて。「島の商品売る前に、まず島の名前を売らなければ」と痛感しました」と松本さん。島の名を冠した炭酸飲料「イエソーダ」はそうした苦い経験に端を発し、約2年をかけて開発されたものだ。商品コンセプトもPR企画も松本さん自らこだわりぬいて練り上げ、2006年の伊江島マロン開催に合わせて売り出した初回生産分1万3000本は、わずか3週間で完売。「島の人たちから『島を自慢できる品が徐々に増えた』と喜ばれたり、『面白いことをやっているナイチャーが現場にいるらしい』という話が広まって相談に来ってくれる人が増えたのも嬉しかったですね」



「ラム酒の可能性、伸びしろは未知数」と松本さん。甘く芳醇な香りを放つ熟成樽の前で

無謀なほどの負けず嫌い
いちど火が点いたが最後
やらなければ気が済まない

さらに松本さんの試金石となったのが「イエラムサンタマリア」の仕事。伊江島として初めての酒づくりで、つくるのは島のサトウキビを原料とするラム酒。知識ゼロ・経験ゼロで他の開発業務とも同時進行となり、短期間でクリアしなければならぬ課題が山積みだったが「中でも最大の難題は販売先の確保でした」と松本さん。「酒造免許の申請時に販売先を明記する必要があるのですが、当初あたるルートでは『ラムなんて売れないから何か別のお酒にしたら』など厳しい反応ばかりでした」

逆に「こうなったら何としてもラムをつくってやる」と火が点いた松本さんは、日本ラム協会へのアプローチを思いつく。「アグリコールと呼ばれる製法でつくる高価格帯のラムは、本場であるカリブ海周辺産のラムと肩を並べる品質が求められます。そうなれば想定購買層はラムをよく知るコアなファンの方々、つまり県外が中心になる。島の外で評判になれば島

内でも受け入れられる、というイエソーダの経験もあったので、日本のラム事情を熟知し普及を推進していた協会に、『新しいお酒をつくるので、どんなものが求められているか教えてほしい』とストレートに伺いに行ったんです。すると先方からは有益な情報と『ぜひ早く飲みたい』という期待をいただき、さらに業務卸ルートの糸口も拓けた。バーなどの飲食店を販売先として口コミで評判を拡げているという戦略が立ったのです」

波乱万丈を経て2011年7月に初出荷を果たしたイエラムサンタマリア。これまで数々の新商品の誕生に立ち会ってきた松本さんが、「酒は別格の誕生感」だという。「お酒というものは生まれた瞬間に歴史を背負っているというんでしょうか、生みの親である自分の手を離れてあつという間に『土地のもの』になる。そこから先は土地に育まれ、守られていくものなんだな、と感じます」。誕生5年を経た現在は年間1万5000本余りを出荷し、島を代表する特産品のひとつに成長している。

松本さんが伊江島に来て14年。担当する業務は変わっても、よそ者だからこそ感じる島の良さを、外に向けて発信しようとする気持ちは今も変わらない。原点となった「人を動かす、社会を動かす仕掛けがしたい」という想いと、生来のバイタリティが、その原動力になっているのだらう。

【イエソーダ・イエラムサンタマリアの問い合わせ】
株式会社伊江島物産センター
伊江村川平519-3 ☎0980-49-5555
http://www.rakuten.co.jp/auc-ie-mono/



永年継続会員 クローズアップ!

株式会社ラジカル沖縄

環境の激変をチーム力と主体性で乗り越え
沖縄の求人・求職状況の向上に力を注ぐ

無料配布化、リーマンショック：
事業存続の危機を幾度も乗り越えて

1994年の創刊から22年目を数えるラジカル沖縄の求人情報誌「Rookie（ルーキー）」。1冊150円の有料誌として創刊されたが、フリーペーパーフリーマガジンなどの無料配布媒体が急速に普及する中、同誌も2005年に無料化された。同社の常務取締役である東江幸蔵さんは、「無料化で販売収入がなくなれば、経営上大きな打撃になることは明白でしたが、情報誌が無料で手に入るの当たり前という時代は、当社は対応しなければ当社に未来はないと考え、決断しました」と当時を振り返る。

2008年にはリーマンショックの余波で
未曽有の採用難と人材の多様化に
広い視野を持ち主体的に取り組む

求人市場が急激に冷え込み、同社の業績にも甚大な影響が及んだ。「2001年の同時多発テロや2011年の東日本大震災の後も苦しかったですが、リーマンショック後の求人数急落と低迷は特に深刻でした」と東江さん。「事業の存続が危ぶまれる危機的な状況でしたが、『求人誌が読者の世の中ほど暗い世の中はない。だから求職者のためにも絶対につぶせない』という思いをよりに、全員で知恵と力を出し合って乗り越えてきたという感じですね」

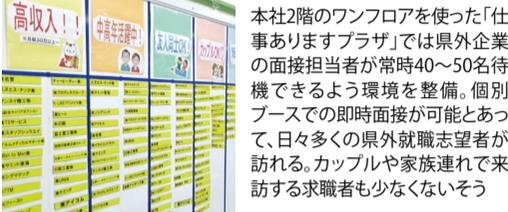
ネットワーク会員制度の永年継続会員の中から、本紙初掲載となる企業にクローズアップ。人材育成や組織づくり、昨今の取り組みや今後の戦略などを紹介します。



常務取締役の東江幸蔵さん



求人情報誌の「Rookie」は県内(AB判)・県外(タブロイド判)とも毎週土曜日発行。2009年創刊の「むすびタウン沖縄」は県内のお店情報を網羅した月刊のフリーマガジンだ



本社2階のワンフロアを使った「仕事ありますプラザ」では県外企業の面接担当者が常時40~50名待機できるような環境を整備。個別ブースでの即時面接が可能とあって、日々多くの県外就職志望者が訪れる。カップルや家族連れで来訪する求職者も少なくないそう

2008年には那覇市おもろまちに本社を移し、現在は営業・編集広報ウェブ・総務 経理など総勢90名が在籍。全員 参画経営の方針の下、経営理念に掲げた「新鮮さと創造性豊かな価値ある情報提供」で顧客満足を得るべく日々仕事に取り組みしている。数年前までの就職難が一気

に採用難へと変化する中、顧客満足の獲得も難しくなる方だが、東江さんは「二人ひとりが当事者意識を持って顧客の課題に取り組むことが大切」と語る。「求職者と企業の懸け橋」として本当に役に立つ提案ができるか。それには本人の主体性が欠かせません。年2回の経営方針発表会を受け、どんな戦略で仕事に取り組むかは各自で考えます。進捗は少人数のチーム内で共有し、顧客の課題解決に迅速に対応しています」

株式会社ラジカル沖縄
〒900-0006 沖縄県那覇市おもろまち3-7-9
☎098-867-4510
<http://www.r-oki.com>



(有)たじま屋



- ① バッグ・カバン・靴・雑貨小売
- ② 沖縄市中央1-2-7
- ③ ☎098-937-8118
<http://www.tajimaya.co.jp/>



- (2017年の新柄は10月下旬頒布予定!!)
- ① コピー・印刷・製本・加工サービス全般
年賀状のご依頼はお早めに!
沖縄新鋭作家シリーズも毎年大好評です。
 - ② 沖縄市上地2-9-6
 - ③ ☎098-932-1234
<http://laminex-c.jp/>

(有)ラミネックスセンター



ソムノクエスト(株)



- ① 睡眠改善食品素材の原料卸販売、関連商品の受託販売、快眠コンサルティング
9月より新商品「やすらい休安草タブレット」販売開始
- ② 那覇市西1-5-1-601 ③ ☎098-988-1141
<http://www.somnoquest.com/>



- ① パソコン・小型家電・自動車のリサイクル(大臣認定事業者※沖縄県内2業者のみ) 個人持ち込みOKです!
- ② 浦添市港川495-9
- ③ ☎098-876-3548
<http://www.takuryu.co.jp/>

(株)拓琉金属



【ネットワーク会員制度】 永年継続会員のご紹介 vol.3

沖縄県産業振興公社の「ネットワーク会員制度」を10年連続してご活用いただいている会員企業をご紹介します(入会日順)。

- ① 事業内容・ひとことPR
- ② 所在地
- ③ 連絡先

※会員制度の詳細については左ページ下段のコラムをご参照ください。





永年継続会員クローズアップ!

イーテック株式会社

進化し続ける情報通信技術業界で挑む
顧客志向と個々人の成長の融合

「活きた技術を志とすることで
社会貢献と自己の成長を叶える」

イーテックは情報通信分野全般にわたる技術サービスの提供と関連機器・資材の販売を行う企業だ。「社名の由来はあくタイプ・テクノロジー、つまり「活きた技術」という当社の理念です」と語る代表取締役の堀内彰さんは、コンピュータ製造業界の出身。2000年に独立起業を決断した時は「活きた技術には顧客事情にマッチした通信技術と、社員個々人の理想像を実現する成長技術という表裏の二面性がある。この表裏の一体化を実現し、高品質の理想の会社を作ろう」という思いが原動力になったそうだ。

「情報通信技術は驚くほどのスピードで日々進化しており、しかもその領域も実に多岐にわたります。当社は取引先各社の課題を常に最適な方法で解決できるよう、取扱メーカーを特定しないマルチベンダーとして総合的な技術を蓄え、取引先の状況や事情に応じたベストな解決策を組み合わせて提供しています」

現在は20代から40代まで総勢9名の社員が業務に従事。主要取引先には大手エアラインや国の研究開発機関などが名を連ね、常に最新・最先端の技術が要求される厳しい条件下で高い実績と信頼を得てきたことがうかがえる。「情報通信技術の変化・進化に対応するために、仕事もワンプターンには決してならず、チャレンジすることがあります。バイタリティーを持ってスポーツ感覚で取り組めば、成長できるチャンスも無限にあると感じています」と堀内さん。

一人ひとりの個性と理想を太陽に
マイルストーンをたどる仕事人生

堀内さんは2週間に一度、全社員との個別面談の時間を設けている。その際利用するのが「マイルストーン」と呼ぶ資料だ。「当社では顧客満足と各社員が答えを出した個々の理想像の2つを軸に仕事に取り組んでいます。マイルストーンのフォームは私が独自のスタイルで作成したもので、社員

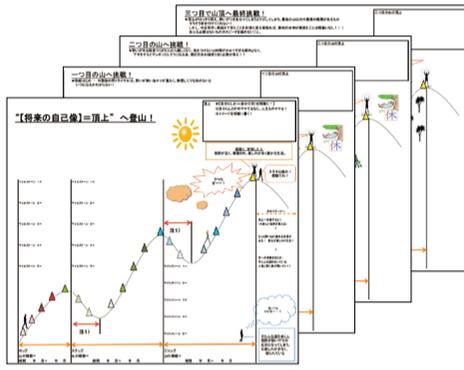
が自分自身で書き込みながら、自分の個性と理想について再確認するのを助けるツールです」。社員が自分らしさを大切にしながら仕事を通して理想に近づけるよう、成長のステップを設定し、見直していく上での土台として活用しているという。

最初は皆、自分の個性や理想がわからない、書けないと悩むそうだが、堀内さんは「個性や理想は人生を照らす太陽のようなもの」と語る。「太陽が見えないまま人生を生きることは、暗闇を手探りで歩くようなもの。自分の個性と理想を常に意識していれば、最終的にたどりつきたいゴールと、そこまでの道筋も自然と見えてきます。私もそうして今の会社をつくり、仕事を通して成長させてもらってきました。社員たちにも同じように成長の醍醐味を感じてもらおうと、経営者である自分の最大の使命だと考え、どうしたら社員が一步一步高みに登れるか、試行錯誤を続けているところなんです」

堀内さんが何よりも重視する社員の成長は、結果的に顧客の信頼向上を引き出し、紹介による新規顧客の獲得や、既存顧客の専有率・継続率アップといった好循環ももたらしているという。「規模の拡大よりも質の向上が最優先」という堀内さんの下、同社が今後どのような成長を見せるのか、非常に楽しみだ。



高度かつ最新・最先端の技術が要求される厳しい現場こそ同社の本領発揮の場。「難しい要求にも怯まず『やらせてください』と自分から挑める社員は顧客からの信頼も厚いですね」と堀内さん



堀内さん自作の「マイルストーン」シート。単純な右肩上がりではない「山あり谷あり」の曲線、シート右上の太陽のマークに、社員の成長を何よりも願う堀内さんの想いが表れている



代表取締役の堀内彰さん。沖縄の地に根差した事業展開をベースに、今後は全く新しい技術やビジネスモデルの開発にも取り組んでいきたいと意欲的だ

イーテック株式会社
浦添市城間1丁目15番1号
☎098-878-0206
<http://www.a-tec.okinawa/>



人材育成や自社PRで悩んでいる...

経営に役立つ情報はどこで探せばいいのか...

支援機関や専門家とのつきあい方がわからない...

それなら、産業振興公社のネットワーク会員制度がおすすめです!

沖縄県産業振興公社(以下、公社)のネットワーク会員制度は、地域や業種、規模等を超えたあらゆる県内中小企業・小規模事業者、団体および個人を対象に、さまざまな特典を用意して企業経営・事業運営をサポートしています。

会員特典としては有料セミナーの受講料割引をはじめ、公社ウェブサイトやメールマガジンでの広告掲載料割引、情報紙「沖縄ベンチャースタジオ」でのプレスリリース無料掲載、経営関連ビデオ・DVDの無料貸出など多彩にラインナップ。

年会費は12,000円。加入申込は随時受け付けています。人材育成や会社・商品のPR、情報収集やネットワーク構築のツールとしてぜひご活用ください。



●有料セミナー講師陣

公社セミナー講師陣は、的確な指導内容や質疑への対応力に定評があるだけでなく、「会うだけで元気がもらえる」魅力を備えた人物が揃っています(写真は過年度登壇実績のある講師の中から一部を紹介)。



●ビデオ・DVDライブラリー

ビジネスノウハウを学べる映像ソフトのライブラリー。1回につき最大5本、2週間まで無料貸出。会員有効期間中は何度でも利用可能です。

<http://okinawa-ric.jp/library/>



ネットワーク会員募集中!

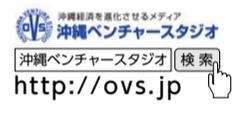
- 対象** 公社の行う事業の趣旨に賛同し、その健全な発展に協力する法人、個人、その他の団体等
- 年会費** 12,000円(税込)
- 有効期間** 年会費入金日より1年間
- 特典内容**
 1. 有料セミナーの受講料割引(40%引)・優先案内
 2. 特別講演会・交流会の無料招待・優先案内
 3. 公社メールマガジン・ウェブサイトでの広告掲載料割引(20%引)
 4. 情報紙「沖縄ベンチャースタジオ」でのプレスリリース情報無料掲載
 5. ビデオ・DVDライブラリーの無料貸出
 6. 情報紙「沖縄ベンチャースタジオ」の無料送付
- 申込方法** 公社窓口・ウェブサイト配布している申込書をFAX・郵送にてお送りください。公社ウェブサイトの「ネットワーク会員制度」ページ(URL下記参照)からもオンライン申込が可能です。申込を確認次第、諸手続きについて担当よりご案内いたします。

問い合わせ: 経営支援課 担当: 藤原・新崎
☎098-859-6237
<http://okinawa-ric.jp/useful/etc/4380.php>



ネットワーク 会員広場

ユニークな商品やサービスを開発するなど、独自の取り組みで「オンラインワン」を目指す企業をご紹介したり、沖縄県産業振興公社ネットワーク会員企業の新商品情報や、講演会・懇親会の企画などを発信します。



株式会社ぬちまーす

琉球の海のミネラルをスキンケアにも

豊富なミネラルを含む自然塩の製造・販売を行う株式会社ぬちまーす。うるま市・宮城島沖から汲み上げた海水を独自の常温瞬間空中結晶製塩法で結晶化した塩「ぬちまーす」は、海水中のミネラルがそのまま詰まった、まさに「命の塩」だ。代表取締役の高安正勝さんは「当社の事業内容は『人類を救う塩』をつくること」と茶目つぷりに笑うが、その眼は真剣そのものだ。

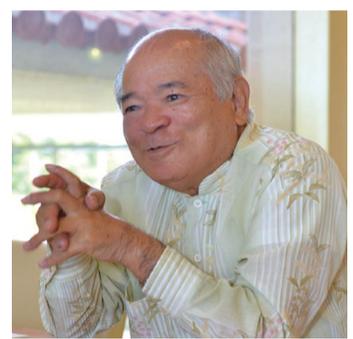
幼少期から発明家か物理学者を志していたという高安さんは、琉球大学で生命物理を学び、飛行機整備技師のキャリアを経てラン農家へ転身。その後、塩の自由化の報道をきっかけに自ら発明したラン栽培装置の技術を応用し、1997年2月に独自の製塩法で特許を申請した。2016年は特許取得から満20年となる節目の年だ。

ぬちまーすには食品以外の関連商品もある。コスメシリーズ「ryumine(リュウミネ)」はそのひとつだ。「加齢に伴う肌の悩みの主な原因は細胞の衰えですが、人体の組成はミネラル豊富な海水とほとんど同じと言われてます。そこで、ぬちまーすを使った化粧品を開発しようと考えたのです」。ミネラルが浸透することで肌に蓄えられる水分量が増えると、その結果としてハリ



ryumine(リュウミネ)の名は、「龍」「琉」「海」「ミネラル」に由来。シリーズ全4品を気軽に試せるトライアルセットはオリジナルポーチ入りで2,480円(税別)

ぬちまーすはさらさらときめ細かな純白のパウダー状が特徴。携帯タイプや料理に便利なキッチンタイプ、顆粒タイプから用途毎に選べる



高安正勝さん。地元うるま市内の小中学校の給食にぬちまーすを無償提供しているほか、近い将来にうるま市で婚姻届を出した人にも無償提供できるように動いているという。「若い世代、とりわけ出産前の女性には、ミネラルを豊富に含む海水のような状態に体内を整えてほしいと願っています」

株式会社ぬちまーす
うるま市与那城宮城2768
☎098-983-1111 <http://nuchima-su.co.jp>

公社ネットワーク会員 プレスリリース

宮古島の素材をふんだんに使用した「沖縄紫芋月餅」「アロエベラめん」が好評

宮古島産の紫芋で作ったあっさり餡で餅を包み、軽い食感の皮で香ばしく焼き上げた「沖縄紫芋月餅」(5個入り850円・税別)は豊かな味わいが楽しめる宮古島生まれのお菓子。また「アロエベラそうめん・うどん」(ともに250g380円・税別)には、美容と健康に重宝される宮古島産のアロエベラを伝統の職人の技で練り込みました。アロエベラ本来のぬめりとねばりがなめらかでコンのある食感と喉ごしのよさを際立て、冷温どちらでも美味しく味わえます。



株式会社 食楽Zu
☎0980-73-9224(担当:宮城)
✉syokurakuzu@gmail.com

いま話題のドローンを活用した空撮サービス・測量サービスを続々展開中!

okicomでは2016年からドローン空撮サービスを展開しています。様々な業務に活かせる写真・動画撮影はもちろん、1980年の創業当時から建設業向けサービスを通して培ったノウハウを活かし、国の定める測量規定に対応した空撮・測量データの作成やドローン・対応ソフトの販売、操縦講習・測量講習や講師派遣なども行っています。さらに多様なニーズにお応えできるよう空撮機器も拡充していく方針です。詳しくは下記までお気軽にお問い合わせ下さい。



株式会社okicom(旧社名:沖縄コンピュータ販売)
☎098-898-5335(担当:山川)
<http://www.okicom.co.jp/>

ビターテイスト&石垣の塩がアクセント「ブラックココアちんすこう」新発売

古くから親しまれ続ける沖縄の伝統菓子「ちんすこう」。ファッションキャンディが贈る2016年の新作ちんすこうはブラックココアパウダーと「石垣の塩」を使用し、さっぱりと香ばしく焼き上げた自信作です。ほろ苦いブラックココアのビターテイストに、石垣の塩がほどよいアクセントを添えています。箱入り(16個500円)と袋入り(130g298円)の2タイプがあり、用途に合わせてお選びいただけます(価格はいずれも希望小売価格・税別)。



株式会社ファッションキャンディ
☎098-897-5194(担当:石川)
<http://www.fashioncandy.co.jp/>

(公財)沖縄県産業振興公社では、さらなる企業支援の拡充・強化を目指し、ネットワーク会員を募集しています。会員特典として会員間の交流、有料セミナー・公社ホームページ・バナー広告・メルマガジンへの掲載料金の割引、ビジネス関連ビデオの貸し出しなど様々な特典メニューをご用意しています。詳しくは okinawa-ric.jp/useful/etc/4380.php まで。担当:藤原

健康バイオ産業とSSG法

先日、健康食品マーケットに影響力を持つ情報メディアの方から「血圧を下げる」的な訴求はもうニュースバリューがないという趣旨の助言をいただきました。確かに、健康食品のメタボ予防関連分野は類似商品の競争となっており、同様の機能を見出すとする研究開発が戦略的に妥当かどうか、議論が必要ですね。

一方で、マーケットイン(顕在化した消費者ニーズへの対応)からの発想を単純に持ち込むだけでは、研究開発型の事業開発は成果を生まないという事実もあります。特定の地域資源や固有技術をもとに興される事業は、目指すアウトプット(商品化)の可能性が、保有資源の効能の範囲内に制限されるからです。仕入れの自由度が高い流通・小売事業者とは立場が異なる生産者・製造者は、保有資源の可能性に依拠せざるを得ない状況に踏まえた戦略観をもつことが肝要と思われる。つまり生産者・製造者はマーケットインの前提に、保有資源の効用をいかに最大化させるかを問う戦略観、いわゆるRBV(Resource Based View)が必要なのです。

RBVの戦略観に立つて、全沖縄の地域資源を展望した時、「ステイジゲート法」が有効だと私は考えています。これは基礎研究から製品化までの段階的な各開発ステージの門前に「ゲートキーパー」を設置し、事業可能性の観点からステイジ移行の是非を決する、という研究開発のマネジメント手法です。企業の壁を超えた産業構造的枠組みの中で、素材の機能探索から始まる健康バイオ産業創出のプロセスにステイジゲート法を適用することで、その可能性は大きく広がっていくはずですよ。

健康バイオ産業とSSG法

文・照屋 隆司
(てるやひろし)
www.dikitang.jp

有限会社開発屋、できたん代表取締役、食品・生物資源産業分野の技術系コンサルタント、農学修士(農芸化学専攻)、技術経営修士(MOT専門職)、NR-サブメントアドバイザー、産業カウンセラー、(公財)沖縄県産業振興公社登録専門家。

照屋隆司による「食品・化粧品などの開発、技術、表示等に関する無料相談」受付中! ※要予約
お問い合わせ:沖縄県中小企業支援センター ☎098-859-6237





稲田 浩二 (いなだ こうじ)

有限会社キューテック 代表取締役
経営コンサルタント/ISO主任審査員 沖縄県産業振興公社登録専門家
TEL: 098-930-2320 URL: http://www.quetech.co.jp/ E-mail: k-inada@quetech.co.jp
※産業振興公社の「専門家派遣制度」について詳しくはこちら:
http://okinawa-ric.jp/useful/management/4243.php (右ページ下部にQRコードあり)

企業が事業を展開していく上で知っておきたい様々な手法を、その道のプロフェッショナル(専門家)が紹介します。

企業のパワーアップアイテム

ISOは「経営のパスポート」

全世界共通のマネジメントシステムの基準であるISO(注)は、企業の品質管理、食品安全衛生管理、労働安全衛生管理など多岐にわたり、どれも「経営の質の向上」をどのように行うのかを定めた「経営の手法」と言えます。

ISOを構築し運用することで、「経営の質を向上し、継続的な改善を通じて、顧客満足の上昇を図る」ことができます。また、社員を参画させることで、業務に対する意識改革、売上向上、新規経営戦略に寄与するものと確信します。

ISO認証取得にあたっては、経営計画、目標管理、人材育成、クレーム管理をはじめとする「組織の成長につながる」要素を織り込んだ経営の仕組み作りが必要とされます。取引条件になるケースも多いISOは、「経営のパスポート」として位置付けることもできると思います。

ISOを構築する際には、自社の業務の流れやクレーム対応などの既存の仕組みについて、現状把握をしっかりと行い、これらの内容がISOのどの要素に該当するのか整理することが重要です。足りない部分は追加し、弱い部分は強化し、継続的な改善が進められるような「自社の身の丈にあった仕組み作り」が成功の秘訣と言えます。

(注)ISO:International Organization for Standardization(国際標準化機構)が定める規格。国際間の取引をスムーズにするために共通の基準を決めたもので、国内取引にもそのまま適用される。

主なISOマネジメントシステムの種類と目的

規格	目的
ISO9001 品質マネジメントシステム	顧客に品質のよい製品やサービスを提供すること(顧客満足)
ISO14001 環境マネジメントシステム	組織(企業・自治体など)が環境に負荷をかけない事業活動を継続するようにすること(環境保全)
ISO22000 食品安全マネジメントシステム	消費者に安全な食品を届けるため、食品安全に関する体系的な仕組みを組織の中に落とし込み、構築すること
ISO27001 情報セキュリティマネジメントシステム	組織が保有する情報に関する多様なリスクを適切に管理し、組織の価値向上をもたらすこと
ISO22301 事業継続マネジメントシステム	組織が災害や事故、事件などに遭遇した際も事業活動を継続できるように、効果的かつ効果的に対応する仕組みを構築すること

しつとく
なつとく

企業支援

島しょ県・沖縄で

物流課題に悩む事業者をサポートします！

沖縄県産業振興公社ではさまざまな事業を行い、県内の企業を支援しています。今回は「物流高度化推進事業」を紹介いたします。

沖縄県は本土やアジアのマーケットと海を隔てる島しょ県であり、アジアと本土の中間に位置するという優位性の一方で、費用と日数をかけて海を越えなければ貨物を運べないというハンディキャップを負っています。沖縄の県産品が県外やグローバルなマーケットで商談を成立させ、売れ続けるためには、沖縄の物流要素を効率的に組み合わせ、高度化していかなければなりません。そこで、沖縄県は物流高度化を推進する事業を複合的に展開しており、沖縄県産業振興公社(以下、公社)もその一翼を担っています。

運送から物流、そしてロジスティクスへ

物流とは「運送・保管・荷役・包装・流通加工・情報」の6要素で構成されます。これらは当初、個々の活動として認識されていましたが、戦後の高度経済成長期以降に物資の流動量やコストが増加し、企業経営を圧迫し始めたことを機に、これらを「物流」として複合化しシステムとして捉えるようになりました。さらに時を経る中で物流は「ロジスティクス」へと発展します。これは、企業の生産から物流、さらに消費に至るまでを情報システムで管理することで、物流の全体最適を追求するものです。

物流は「商流」の二要素

物流、つまり商品(貨物)の移動は原則として、売り買い(商流)が成立して初めて発生します。商流は、多くの供給者がいる競争原理の中で、買手に商品を選んでもらい勝ち残ることで生まれます。勝ち残るための要素としては商品力、品

質、価格力(コスト)、納期などが挙げられますが、物流もまたこれら商流の成立に欠かせない重要なファクターのひとつです。売買を成立させる際に「商品をどこへ、いつまでに、運賃はいくらで届けるのか」を理解して、買い手との商談を進める必要があるからです。

物流高度化推進事業が担う機能

こうした背景をふまえ、沖縄県の物流高度化推進事業では3つの機能を設けています。泡盛等の県外共同物流センター活用により共同物流を実施する「物流高度化モデルの構築」、構築されたモデル事例の他業種・他業界への波及をめざす「物流実態調査等」、そして公社が受託・実施する「物流アドバイザーの設置」です。

物流アドバイザーは、公社内に設けた相談窓口で物流に課題を抱える県内事業者に対する改善提案や情報提供などのハンズオン支援を行うと同時に、県内各地での個別相談会や成功事例共有会も実施していきます。物流課題の解決に取り組む県内事業者の方は、ぜひお気軽にご相談・ご活用ください。



8月31日に浦添市産業振興センター・結の街で開催された物流セミナーの会場風景。物流高度化推進事業の紹介をはじめ、「島しょ県における物流の課題」「成功事例研究～泡盛共同物流の事例～」と題した各講演が行われ、会場を埋めた約60名の参加者は熱心に耳を傾けていた

担当者が語る しつとく なつとく 支援コラム

平成28年8月にスタートした物流アドバイザーでは相談受付件数が着々と伸びており、9月15日現在で17件に達しています。また、去る8月30日には北部(名護)、同31日に南部(浦添)、来る10月5日には石垣、同6日に宮古と各地で物流セミナー・個別相談会を順次開催し、離島を含めて全県的に活動の周知を広げています。

物流アドバイザーの役割は、常勤アドバイザーの米田・宮城が中心となり、物流に課題のある企業様の相談窓口として改善に尽力するとともに、県のアンテナとなって課題情報を広く集約することです。さらに、それらの課題情報を県にフィードバックし、4名の非常勤アドバイザーとも連携して、沖縄県の物流高度化の具体的なフレーム作りの一助となることです。

公社内で展開する様々な他事業とも連携しながら、島しょ県としての沖縄のハンデを少しでも軽減し、ともに沖縄の産業振興の一助となるよう業務に取り組んでまいります。

物流に関する疑問、相談があればいつでもお気軽にご来訪、お問い合わせください。

【問い合わせ】 海外・ビジネス支援課 物流高度化推進事業 / 米田・宮城 ☎098-851-7515 ✉logi@okinawa-ric.or.jp

物流の課題解決に向け、沖縄の企業をサポートします



相談窓口

- step1 受付** 電話(又はメール)にてご連絡ください。ご来訪日程を調整させていただきます。
- step2 ご相談** 企業の皆様の物流に関するご質問、悩みなどを聞かせていただきます。
- step3 ご提案** 蓄積されたノウハウの提供や、物流に係る課題解決に向け、改善提案を行い、サポートしていきます。
- step4 フォローアップ** 物流に関する最新情報の提供や、アドバイザーによるハンズオン支援を行い、フォローアップします。



事業の目的や活用方法などをわかりやすくまとめたパンフレット、公社窓口やセミナー会場などで配布中



表紙の人
INTERVIEW



佐々木 希 さん
Nozomi Sasaki
女優

《プロフィール》

1988年生まれ。秋田県出身。2006年、女性ファッション雑誌のモデルオーディションでグランプリを受賞し芸能界デビュー。2009年に『天使の恋』で映画初主演を果たし、以降女優としてもテレビドラマ、映画、舞台と活躍の場を広げる。主な出演作に『ハンサム★スーツ』『呪怨—終わりの始まり—』『星が丘ワンダーランド』などがある。また『ばいばい南海作戦』『サンゴレンジャー』など沖縄を舞台とした映画への出演も多い



©2016「いきなり先生」製作委員会

撮影で何度も訪れた沖縄に、強い縁を感じています。ゆるやかな空気感や「なんくるないさ」の精神が素敵ですね。



2016年11月3日(木・祝)より沖縄シネマQ、新宿ピカデリーほかにて全国公開

映画「いきなり先生になったボクが彼女に恋をした」(98分)

恋人にフラれた上、沖縄出張中に会社がツブれたヨンウン。韓国語をマスターしなければ旅行会社をクビになる、シングルマザーのさくら。ひよんなことから韓国語教師になったヨンウンは、外国語学校でさくらと出会う。様々なアクシデントが起こる中、幼い息子のために一生懸命なさくらに心を動かされていくヨンウン。気がつけばふたりの距離はぐっと近くに—— 恋も仕事も頑張るあなたに届ける、共感必至のラブストーリー!

監督：朝原雄三
主演：イエソン(SUPER JUNIOR)、佐々木希
配給：松竹メディア事業部
公式：ikinarisensei.jp



韓国男性と日本人女性。国籍も言葉も違うふたりが沖縄で出会い、韓国語の教師と生徒という関係を通して互いの距離を縮めていくラブコメディ『いきなり先生になったボクが彼女に恋をした』。この映画で主役を演じたのが、雑誌やCM、ドラマや映画と八面六臂の活躍を見せる佐々木希さんだ。佐々木さんの役どころは韓国語をマスターしなければ会社をクビになるウチナンチュのシングルマザー。韓国の人気グループ、SUPER JUNIORのメンバーであるイエソンさんとの共演で、韓国語のセリフにもチャレンジした。佐々木さんは「初めての挑戦で不安や怖さもありました。でも大変な分だけ達成感が大きくなるので、自分のできることを精いっぱいやりつと勉強を重ねました」と振り返る。

この映画は全編沖縄で撮影され、首里城公園や沖縄美ら海水族館、国際通りなど県内各地で約3週間のロケーション撮影を敢行。「撮影期間中に沖縄で39年ぶりの雪が観測され、沖縄のスタッフの方々が非常に盛り上がりつつあったのが印象的でした」と佐々木さん。撮影がオフの時には琉球ガラスの体験工房や斎場御嶽、そして海にも足を運んだという。「沖縄は撮影で何度も訪れている場所、縁があると感じています。一番の魅力は空気感。良い意味でのゆるやかさと、『なんくるないさ』という、楽観的なようにして実は強い芯を感じさせる精神が素敵だと思います」

そんな沖縄を舞台にした今回の映画については、「気負わず純粹に楽しめるとてもポツポツな作品です。私の演じた“さくら”という女性は子どもを持つ役柄で、私自身の母の姿を思い浮かべながら演じました。母親が持つ子への思いなどに共感していただけただら嬉しいですね」と語ってくれた。

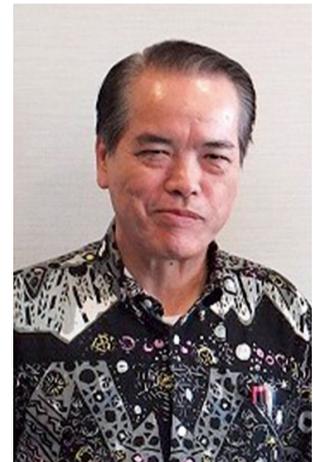
OVS NEWS

産業振興公社理事長に
末吉康敏が就任

平成28年6月21日、沖縄県産業振興公社(以下、公社)理事長に、イオン琉球株式会社取締役会長の末吉康敏が就任しました。現在、沖縄県では産業振興や自立型経済の構築を図ることを目的とする各種施策が実施され、県内景気は好調が続いています。県内企業においては、県外や海外に販路を展開する機運が高まる一方で、県内に立地する県外企業も増加しています。

公社は県の産業振興の中核的支援機関として、創業の促進や企業が行う経営基盤の強化、人材の育成、販路の開拓などの取り組みを支援していますが、企業の競争力と活力を高め、ビジネス拡大の後押しをするという公社の使命は、今後ますます強まっていくものと考えられます。

今回、公社の理事長に就任した末吉は、イオン琉球の取締役会長として幅広いネットワークとマーケティングの識見を備え、地域密着型の事業展開を推進し、県内経済界及び産業振興に大きく貢献している人物です。末吉を理事長に迎え、公社においても職員一同、より一層質の高い支援サービスを提供できるよう、また企業や県民が公社をより身近に感じられるよう、日々の職務に取り組んでまいります。



末吉康敏理事長

沖縄県よろず支援拠点
相談時間を拡大しました!

沖縄県よろず支援拠点では、中小企業・小規模事業者の皆様が抱える、売上拡大や経営改善などのお悩み相談に無料で対応しています。

平成26年6月の開設以来、県内経営者の皆様の「売上を上げたい」、「経営を改善したい」などのお悩み相談に対応してきましたが、その中で「夕方以降なら相談に行けるのに」といったご要望も多く寄せられました。そこで平成28年4月からは平日の相談時間を9時から19時までと拡大! さらに「平日は忙しいので土曜日に相談したい」という声にも応え、浦添市にて土曜日相談会を開始しています(左図参照)。

また平成28年7月からは弁護士による無料法律相談を、毎月第2・第4火曜日に実施しています。「契約書のひな形を精査して欲しい」など、経営上のどんな小さな相談でも丁寧に応じます。

相談をご希望の際は事前にご連絡下さい(連絡先は左記参照)。少しでも皆様のお悩みが解決できるよう、各専門のコーディネーターから課題解決に向けご提案をいたします。おひとりで悩まず、まずはお気軽にご相談下さい。

沖縄県よろず支援拠点 相談受付スケジュール	
那覇市	毎週月曜日から金曜日(9:00~19:00) 沖縄県産業支援センター4階((公財)沖縄県産業振興公社内) ※毎月第2・第4火曜日(13:00~17:00)は「弁護士相談会」も開催中!
浦添市	毎週土曜日(9:00~17:00) P's SQUARE 3階((株)ていーだスクエア内)
宮古島	毎月第2金曜日(9:00~17:00) 宮古島市ミライヘセンター(公設市場2階東側)
石垣島	毎月第3金曜日(9:00~17:00) 石垣市商工会館
名護市	毎月第4金曜日(9:00~17:00) 名護市産業支援センター 2階会議室
沖縄市	偶数月の第3木曜日 コザ信用金庫 本店1階

タブロイド判
沖縄ベンチャースタジオ
47号

2016年9月27日発行
発行：(公財)沖縄県産業振興公社
☎ 098-859-6237
http://ovs.jp

編集：光文堂コミュニケーションズ(株)
☎ 098-889-1131

本紙についてのご意見・ご感想、広告掲載に関するお問い合わせは
ovs@okinawa-ric.or.jp まで
「情報紙について」の件名を入れて送信して下さい。

問い合わせ
沖縄県よろず支援拠点
098(851)8460
yorozu@okinawa-ric.or.jp

